

## 【精品】新年工作计划模板集合

作者：有故事的人 来源：范文网 [www.wtabcd.cn/fanwen/](http://www.wtabcd.cn/fanwen/)

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/zuowen/1692601523615590.html>

范文网，为你加油喝彩！

# 学习也是一件很热血的事情

【精品】新年工作计划模板集合

【精品】新年工作计划模板集合8篇

时间过得真快，总在不经意间流逝，又将迎来新的工作，新的挑战，来为以后的工作做一份计划

吧。什么样的计划才是好的计划呢？下面是为大家整理的新年工作计划8篇，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 新年工作计划 篇1

为加强对店面、店铺员工有效管理,使店长工作正常、有序的履行,避免出现无章可循的情况,特制定此计划。

### 一、早班:

按店规规定穿制服上班,早八点半开门后,安排一人打扫卫生,一人在试衣间涂眼影、唇彩、腮红(时间不超出五分钟),后轮换。八点四十五分安排早班工作,具体为根据店内圈圈账制定配货清单,交给业务经理,整理样面(橱窗模特、灯模三日一换)。后二人轮流站于店前处迎宾。

为防止因样面空缺或地面不清洁导致扣分发生店铺员工和负责人之间出现扯皮、推诿情况,二人应分清所负责片区。

注意要点:因早班相对客流较少(除节假日外),将工作重心着重于进销账、圈圈账和导购员作一些短时间的案例交流(但不能影响销售)、短期备货、店堂环境及一些后勤工作。

### 二、午间交接:

下午班店铺员工xx点进店后,店长和副店长进行现金、账目的交接,店铺员工进行货品的交接,交接后店长和副店长在工作日记上签字确认。如店长、副店长提前交接完毕,应协助店铺员工点货。常规班中午交接应清点上班所销售货品的库存,另外每周二中午两班清点所有货品的库存。

### 三、下午班:

下午接班后,主要注意四个问题,应于店堂无人时逐次检查。

销售 灯光 卫生 样面

至晚七点整,开始作销售日报、圈圈账、进销存卡。

注意要点:下午班时,由于工作时间较长,顾客流为时断时续,一定注意调节好本人和店铺员工的精神状态。临下班时,同中午交接班一样,一定要四十五分钟内\*\*\*完成销售日报、圈圈账、进销存卡。

### 四、月末盘存:

每月最后一天晚七点全体人员盘点。尽全力在一日内完成盘货及对账工作,第二日作好盘存报表交给会计。

### 五、整店销售:

不要把视野局限于个人利益或只考虑为老板创造多少利润上。

## 新年工作计划 篇2

### 一、自身建设方面：

由于自己参见工作时间比较短，自身经验和处事能力、人际关系方面都需要全面提高。一方面，自己认真努力完成工作，并对自己的工作进行检查，自我监督。另一方面，离不开公司领导的关怀指导和公司同事的帮助。三人行必有我师，我会虚心向领导和各位同事请教相关问题。

### 二、工作方面：

（一）公司erp的现实状况。对于我们公司来说，erp k3系统，还是一个比较新鲜的事务，虽然我们每天都在说k3，但是，现在k3系统在我们公司运行上线还处在初步的阶段。目前，只有仓储部 仓存模块和财务部 总账模块、应收应付和存货核算，对系统实施了比较全面的应用，第一期计划范围内的公司供应链中的销售模块和采购模块，还只是用了一些皮毛，公司其他部门还没有实现信息化。

（二）公司现行的k3系统编码方案规则不合理，存在中文、英文、字母和希腊文字共同组成的编码以及重码等现象。编码权限下放，造成编码规则不能很好的执行，编码混乱。公司试用一段时间的条形码也不是国际通用，给人造成产品不入流的假象。还有，因这是一期遗留项目问题，我个人对k3的相关经验不是很多，实施起来需要金蝶公司的配合。

（三）目前看来，配合还是有些问题需要协调。二、三月份工作计划的安排。针对上述公司erp运作方面出现的公司现实存在的状况，整个三月份，拟计划三月底完成公司k3系统物料编码的调整工作，实现新旧代码的转换以及一期项目中的销售模块和采购模块的培训，实施和上线后相关问题的解决维护。

#### （四）具体工作安排如下：

1、物料编码的调整：因年前相关工作的调整，物料编码的调整推迟了一个月，中间旧的物料编码又新增了很多，给这一块的工作造成了一定的难度。整个物料编码的相关工作会贯穿整个三月。这中间需要相关部门的配合。我个人这方面同时做新旧代码对照和新代码审核及每天新增编码的修改，工作内容、工作量比较大，需要增加短期配合工作的工作人员和我一块工作。另外，因为本人一直从事公司办公室、后勤等相关工作，对公司的生产线、产品不甚熟悉，中间可能有很多产品物料编码方面的问题需要和相关部门同事进行沟通交流，希望本着为了公司的长足发展，能够得到领导和同事的配合。

2、销售和采购模块的实施：通过与金蝶相关实施人员的协调联系，在三月份订出时间，请实施人员过来对我们这两个模块的相关使用做一下培训并跟踪指导，同时对我们的物料编码工作进行指导配合。

上线实施后，相关软件操作、运行方面出现的问题进行跟踪解决和系统维护。

### 三、下一步工作计划的安排。

1、定期做好k3系统服务器的维护、备份工作。保障k3系统的正常运行。针对单机用户使用k3系统出现的问题，进行处理。

2、针对公司战略决策中的时间安排对20xx年内需要实现信息化的部门进行调研。将第二期计划中需要上线的系统模块分四部实施：首先，与系统上线运作相关部门组成相关的项目小组，对项目进行分析、调研，把相关的业务需求整理并确认实施方案。其次，将系统能够实现的相关业务需求，对业务流程进行梳理、微调（企管部、相关部门配合），并对系统上线模块进行培训和技术指导。在次，对上线相关模块进行测试运行，出现的相关问题有针对行的解决和完善。最后，系统正式上线运行期的维护以及运行期问题的反馈和总结，给以后系统实施提供宝贵的工作意见和经验。

四、其他工作计划的安排。除了工作重点k3项目外，还有其他几项工作安排：

- 1、配合人力资源部把玉舟人力资源系统全面运行上线，实现系统最大最优化发展。
- 2、配合网管对公司的办公自动化系统和邮件服务器拟定计划，实施。
- 3、公司的网站进行页面的更新维护和公司的网站服务器的建立。
- 4、领导交办的其他工作。

五、针对公司发展提出的建议

在日红公司工作的两年时间里，对公司也有一定的了解，下面就公司的相关工作提出自己的意见和建议。

因为搞物料编码的原因，就前期对物料编码的调研发现的问题总结如下：公司现在的编码比较混乱，研发部门有自己的成品编码，业务部门下定单的时候，有客户订单号和货号，生产有自己的配件编码，镀一种颜色，就会有一种编码，模具有自己的模具编码，k3系统有自己的k3编码。一款产品，会有几个编码，好几个名字，到了一个部门，可能编码就有变化，需要编码对照，才有可能指导自己和兄弟部门可能其实是用了一个东西，只是叫法不同。这样，很不方便。

建议公司成立编码部门或者小组，对公司所有的编码进行整合，有必要的话，可以抹去客户相关编码，从订单到我们业务员手里，业务员生产下单，公司一律走自己的编码，出厂后（发货），由仓储部（物流）在使用客户相关编码对照发货。这样切断的好处有：跟客户打交道的只有相关接口部门，这样我们公司的相关技术信息也不会外露，以后公司发展壮大后有自己的品牌以后，公司的相关编码，条形码和进销存流程也比较顺畅，避免到时再整合物料编码带来的诸多麻烦。

## 新年工作计划 篇3

为更好地履行商会职能，凝聚全体会员的智慧和力量，拓展为会员单位服务的领域，积极构建联谊交流平台，充分地发挥商会的内外影响力，在经销商企业、经营者和\*\*\*府之间发挥桥梁和纽带作用，根据市工商联的指导，特制订以下的工作计划：

一、商会的发展方向：

商会的成立要在经销商领域内体现服务、组织、协调、沟通、监督的职能，要发挥行业群体优势，提高综合效益，应有一定实质性推动销售的工作进行，工作思路有：

(1) “情系居民，回馈社区”的社区销售服务。地点先从社区启动，再选百盛广场或其他市区点，然后可向乡镇扩大。

(2) 组团谈团购。职工福利是团购的一大方向，利用商会成员的品牌资源、价格优势等，以商会名义到团购渠道开发。方案：招专职的人员跟进，各家提供\*\*\*片等信息制作宣传画册，收集客户信息，专人有针对性挖掘，（五烈茉织华、中玻、上海电气、久工、磊达、戴南钢帘线作为首批工厂客户主攻，另有事业单位等为另一批主攻对象）

## 二、商会要练好内功

(1) 搭建融资平台，解决资金难题：准备成立转贷基金或搭建融资担保平台，在注重风险防范的基础上，加大对会员企业的融资支持力度。通过商会搭建的平台，会员之间相互帮助，促进了一批企业由小变大，由弱变强，解决实际困难，实现快速发展。

(2) 加强社会责任感，商会企业代理品牌的食品安全要放在首要位置。

(3) 热衷公益事业，坚持“发展企业，回馈社会”的宗旨，提高商会形象和知名度，引导会员企业参与光彩、慈善等公益事业，扶贫济困。

(4) 充分利用现代网络等服务载体，建立健全会员企业数据库，\*\*\*策法规宣传平台，QQ群发平台。加大宣传力度，加强互联交流，拓宽服务领域，提高宣传服务成效。整合资源，尝试网络销售，扩大销售。

(5) 提高学习能力，组织商会成员参与培训、外出考察等，强化经贸服务，与工商联密切配合，有重点地组织会员企业工商联主办的重大商贸活动。

(6) 加强凝聚力，组织各类旅游、座谈、聚会等活动

(7) 团队成员加强联系，红白喜事均要参与，组织好会员企业实施生日慰问等人文关怀制度。

## 三、日常工作

(1) 健全例会制度。每月例会制度：每月的第三周的周日召开例会。做到事先有议题，事后有决议，并对会议研究决定的重要事项形成会议纪要。

(2) 健全财务管理制度。按照国家有关规定和理事会议通过的决议收取会费，并制订完善会费使用、监管、审批有关细则。做到基本情况台帐清楚，会费收支财务报告和账册立卷归档。

xx市经销商商会，为广大经销商提供了加强联系、交流感情的平台。今后我们将进一步完善商会建设，进一步发挥商会的作用，增进团结，加强合作、壮大势力，引导思路，树立形象，为构建和谐社会，为东台的经济建设做出应有的贡献，为不断开创东台市经销商商会工作的新局面而不懈努力！

## 新年工作计划 篇4

一、20xx年工作计划中的重点仍以客户为中心，做好结算服务工作。客户是我们的生存之源，



作为营业部又是对外的窗口，服务的好坏直接影响到我行的信誉

随着金融业之间的竞争加剧，客户对银行的服务要求越来越高，不单单在临柜服务中更体现在我行的服务品种上，除了继续做好公用事业费税款财\*\*\*性收费交通罚没款bsp航空代理等代理结算外，更要做好明年开通的高速公路联网收费业务开放式基金收购业务证券业务等多种服务品种，提高我行的竞争能力。

以银行为课堂，明年我们将举办的银行结算办法讲座，增加人们的金融知识，让客户多了解银行，贴近银行从而融入到我行业务中。

主动加强与个人业务的联系，参与个人业务熟悉个人业务以更好为客户服务。虽然已经上了综合业务系统，但因为各种各样的原因还没有能做到真正的综合，是我营业部工作的一个欠缺。

继续做好电话银行自助银行和网上银行的工作，并向优质客户推广使用网上银行业务。

二、强内控制度管理，防范风险，保证工作质量。随着近年来金融犯罪案件的增多，促使我们对操作的规范制度的执行有了更高的要求。

督促科技部门对我营业部的电脑接口尽快更换，然后严格按照综合业务系统的要求实行事权划分，一岗一卡，一人一卡，增强制度执行的刚性，提高约束力。

重点推行支付密码器的出售工作，保证银企结算资金的安全，进一步提高我行防范外来结算风险的手段。

规范业务操作流程，强化总会计日常检查制度以及时发现隐患，减少差错杜绝结算事故。切实履行对分理处的业务指导与检查。

进一步强化重要环节和重要岗位的内控外防，着重加强帐户管理(确保我行开户单位的质量)和上门服务。

制定出财务人员工作计划，进一步加强会计出纳制度，严格会计出纳制度的执行与检查，规范会计印章和空白重要凭证的使用和保管。

做好会计核算质量的定期考核工作。

三、以人为本提高员工的全面素质。员工的素质如何是银行能否发展的根本，在目前人员流动频繁的情况下我营业部急需要有一支高素质的队伍

把好进入用人关。银行业听着很美，其实充满竞争和风险，所以到我营业部需要有一定的心理素质和文化修养。在用人上以员工的能力且要能发挥员工最大潜能来确定适合的岗位，从而提高员工的积极性。

在人员紧张的情况下仍要加强岗位练兵，除了参加明年的技术比武更为了提高员工的业务水平。

勤做员工的思想工作，关心鼓励员工，强化员工的心理素质。

加强业务培训，这也是明年最紧迫的，现已将培训计划上报人事部门，准备对出纳制度支付结算办法综合业务系统会计制度新会计科目等基础知识以及各种新兴业务进行培训。推荐阅读：

## 新年工作计划 篇5

转眼间，20xx年已成为历史，但我们仍然记得去年激烈的竞争。天气虽不是特别的严寒，但大街上四处飘飘的招聘条幅足以让人体会到20xx年阀门行业将会又是一个大较场，竞争将更加白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真的地感受到市场的残酷，坐以待毙。总结是为了来年扬长避短，对自己有个全面的认识。

### 一、任务完成情况

今年实际完成销售量为5000万，其中一车间球阀20xx万，蝶阀1200万，其他1800万，基本完成年初既定目标。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长；但蝶阀销售不够理想（计划是在1500万左右），大口径蝶阀（DN1000以上）销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常，OEM增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

### 二、客户反映较多的情况

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

- 1、质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如XXX客户的球阀，XXX客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。
- 2、细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。
- 3、交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。
- 4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如XXX、XXX、XXX等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。
- 5、技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解，XXX、XXX等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。
- 6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

### 三、销售中的问题



经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了一定的销售

技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法，XXX在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

- 1、人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。
- 2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。
- 3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。
- 4、统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。
- 5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。
- 6、技术支持不顺，标书\*\*\*纸、销售用\*\*\*纸短缺。
- 7、部门责任不清，本末倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

#### 四、关于公司管理的想法

我们双达公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。

“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化管理不够。严格说来公司应该以制度化管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的最大化。就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别？不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

过程决定结果，细节决定成败。公司的目标或者一个计划之所以最后出现偏差，往往是在执行的过程中，某些细节执行的不到位所造成。老板们有很多好的想法、方案，有很宏伟的计划，为什么到了最后都没有带来明显的效果？比如说公司年初订的仓库报表，成本核算等，开会时一遍又一遍的说，可就是没有结果，为什么？这就是\*\*\*令不通，执行力度不够啊。这就是为什么国

内企业最近几年都很关注“执行力”的一个重要原因，执行力从哪里来？过程控制就是一个关键！完整的过程控制分以下四个方面：

- 1) 工作报告相关人员和部门定期或不定期向总经理或相关负责人汇报工作，报告进展状况，领导也抽出时间主动了解进展状况，给予工作上指导
- 2) 例会 定期的例会可以了解各部门协作情况，可以共同献计献策，并相互沟通。公司的例会太少，尤其是纵向的沟通太少，员工不了解老总们对工作的计划，对自己工作的看法，而老板们也不了解员工的想法，不了解员工的需要
- 3) 定期检查 计划或方案执行一段时期后，公司定期检查其执行情况，是否偏离计划，要否调整，并布置下一段时期的工作任务
- 4) 公平激励 建立一只和谐的团队，调动员工的积极性、主动性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，希望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我建议工资还是要有相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。

另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，积极性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当责任；多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误；过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。以上只是个人之见，不一定都对，但我是真心实意想着公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，为公司也为自己争些体面，请各位老总们斟酌。

## 新年工作计划 篇6

新学期开始了，我希望自己有一个很大的飞跃，包括各方面的能力、学业等。深思熟虑后，我的个人规划如下：

### 一、“人生应有目的, 否则你的努力将属徒然。”

(比得斯)为幼教事业奉献我的一生，这是我的理想，也是我的目标。其过程是坚辛的!我目前大算尽快提高学业，让自己有扎实的知识储备，从而更好地适应时代的脚步。学前教育(专科)我已不折不扣地完成，目前我已经报考了艺术学院(油画专业)。本学期，我将脚踏实地地实现。

### 二、不断挑战自我。

一位理想的教师，应善于认识自己、发现自己、评价自己，从而树立自信。自信使人自强。只有自信，才能使一个人的潜能、才华发挥至极致，也只有自信才能使人得到“高峰体验”。教师要不断地挑战自我，不断地追求成功、设计成功，甚至要撞击。

### 三、善于合作，具有人格魅力。

我作为幼儿园的一分子，会努力奋斗地、真诚地与老师们融洽相处，做一位受欢迎的老师。此外，我、徐老师、曾老师一起承担中二班的教育教学工作。我将做到与他们和睦相处，并将我们间的效应发挥最大。

#### 四、充满爱心，受孩子尊敬。

“用爱心将孩子的心留下”。我爱孩子们，我将用我对孩子们的爱，\*\*班的孩子的心留下。让他们爱老师、\*\*班、爱幼儿园，但不是不是溺爱。

#### 五、追求卓越，富有创新精神。

教师应当是教育家，而不是教师匠。他们的区别，就在于是否追求卓越，富有创新精神。教师应该是一个不断探索、不断创新的人，应该是一个教育上的有心人。有心就能成功。教师要创造与众不同的品牌，打出自己的旗帜，形成自己的风格。“风格即人”，唯有形成风格，才能成为“大家”。

#### 六、勤于学习，不断充实自我。

“辛勤的蜜蜂永没有时间悲哀。”(布莱克)勤于学习，充实自我是成为一名优秀教师的基础。教师跟其它专家不一样，需要多方面的知识，一个知识面不广的教师，很难给学生人格上的感召。孩子年龄越小，他们对教师的期望越高，他们越把教师当作百科全书。在他们眼里，教师是无所不知的，而如果教师是一问三不知，他们就非常失望。所以，教师最重要的任务是学习，是完善自己的知识结构。

#### 七、关注人类命运，具有社会责任感。

教师不光是给孩子们知识，而更重要的是培养学生一种积极的生活态度，以积极的生存心境、积极的人生态度对待生活。因此，作为一位理想教师，他应该非常关注社会、关注人类命运，非常注重培养学生的社会责任感。须知，教师的社会责任感影响着学生的社会责任感，学校的民主气氛、教育方式，直接影响着孩子们的生活方式，以及他们对于未来理想的追求。所以，我们的教师要努力培养自己的社会责任感，要认真关注窗外的沸腾生活与精彩世界。

#### 八、坚韧、刚强，不向挫折弯腰。

对于一个教师的成长来说，坚忍不拔，刚强不屈的意志是非常重要的。“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨。”(孟子语)行百里半九十的人，不可能取得成功;而真正的成功者是坚持走完最后的十里路的人，这就要靠毅力。我们的教师，在任何时候都不要放弃。只有不失败、不向挫折弯腰的教师，才会取得最后的成功。

幼儿教师的工作是琐碎的，然而幼教工作无小事，我们要具有老鹰一样敏锐的观察力，注意观察幼儿的言行、举止、神态，并且要永远用一颗童心去感受幼儿心灵的深处，在尊重、理解幼儿的同时，用一颗平常心去与每一位幼儿交流，这是我自己做好幼儿教育工作的前提。

### 新年工作计划 篇7

转眼间，一学期又即将结束了，在这一年里书法协会取得了许多可喜的成就，在开展的许多活动

中积累了许多经验，同时也发现了许多问题，这些都为下学期工作的开展提供了借鉴，因此，我会下期的工作安排如下：

第一：由协会或会员个人出资，举办一次书法展览交流赛，以此次比赛为起点，吸引会员，确定会员入会积极分子。

第二：招聘协会部分职务，完备机构确立领导班子。

第三：定时不定时地进行会员培训，开展会员内部交流等。履行书法协会的权利、义务，为我院尽应该做的事宜。

第四：可联系职业技术学校等兄弟学校进行“以书会友”的交流，达到共同进步还可以像书协投稿举办爱心书画赛。

第五：元旦可举办书画交友活动。开展“元旦艺术节”栏目，然后，可组织学生书写迎春对联、喜报等练笔活动。

最终圆满完成本学期任务。以上活动可定时不定时参加培训、交流或书法比赛等。

说明：以上活动均属协会自行安排，不包学校意志若学校临时有什么安排，协会全权照办，协会完全响应学校的号召，特此说明。

## 新年工作计划 篇8

### 一、以客户为中心，做好结算服务工作

客户是我们的生存之源，作为营业部又是对外的窗口，服务的好坏直接影响到我行的信誉

1、我行一直提倡的“首问责任制”、“满时点服务”、“站立服务”、“三声服务”我们将继续执行，并做到每个员工能耐心对待每个顾客，让客户满意。

2、随着金融业之间的竞争加剧，客户对银行的服务要求越来越高，不单单在临柜服务中更体现在我行的服务品种上，除了继续做好公用事业费、税款、财\*\*\*性收费、交通罚没款、BSP航空代理等代理结算外，更要做好明年开通的高速公路联网收费业务、开放式基金收购业务、证券业务等多种服务品种，提高我行的竞争能力。

3、主动加强与个人业务的直接联系，参与个人业务、熟悉个人业务以更好为客户服务。虽然已经上了综合业务系统，但因为各种各样的原因还没有能做到真正的综合，是我营业部工作的一个欠缺。

4、以银行为课堂，明年我们将举办的银行结算办法讲座，增加人们的金融知识，让客户多了解银行，贴近银行从而融入到我行业务中。

5、继续做好电话银行、自助银行和网上银行的工作，并向优质客户推广使用网上银行业务。

### 二、强内控制度管理，防范风险，保证工作质量

随着近年来金融犯罪案件的增多，促使我们对操作的规范、制度的执行有了更高的要求。

- 1、督促科技部门对我营业部的电脑接口尽快更换，然后严格按照综合业务系统的要求实行事权划分，一岗一卡，一人一卡，增强制度执行的刚性，提高约束力。
- 2、进一步强化重要环节和重要岗位的内控外防，着重加强帐户管理（确保我行开户单位的质量）和上门服务。
- 3、进一步加强会计出纳制度，严格会计出纳制度的执行与检查，规范会计印章和空白重要凭证的使用和保管。
- 4、重点推行支付密码器的出售工作，保证银企结算资金的安全，进一步提高我行防范外来结算风险的手段。
- 5、规范业务操作流程，强化总会计日常检查制度以及时发现隐患，减少差错杜绝结算事故。
- 6、切实履行对分理处的业务指导与检查。
- 7、做好会计核算质量的定期考核工作。

### 三、以人为本提高员工的全面素质

员工的素质如何是银行能否发展的根本，在目前人员流动频繁的情况下我营业部急需要有一支高素质的队伍。

- 1、把好进人用人关。银行业听着很美，其实充满竞争和风险，所以到我营业部需要有一定的心理素质和文化修养。在用人上以员工的能力且要能发挥员工最大潜能来确定适合的岗位，从而提高银行员工的积极性。
- 2、加强业务培训，这也是明年最紧迫的，现已将培训计划上报人事部门，准备对出纳制度、支付结算办法、综合业务系统会计制度、新会计科目等基础知识以及各种新兴业务进行培训。
- 3、在人员紧张的情况下仍要加强岗位练兵，除了参加明年的技术比武更为了提高员工的业务水平。

更多 实用文体 请访问 [https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/93\\_0.html](https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/93_0.html)

文章生成doc功能，由[范文网](http://www.wtabcd.cn/fanwen/)开发